

# Immersion

Comprendre avant d'entreprendre \*\*\*Serie Entreprise - Version Web

## Entreprise

Série \*Entreprise\* N°001

[www.immersion-entreprise.com](http://www.immersion-entreprise.com)

ENTREPRENDRE



# ENTREPRENDRE C'EST QUOI ?


Cet article a été sponsorisé par

**Interface**  
Conseils & Développement

Conseil en Management Intégré, en Organisation  
et en Stratégie.

Agrobusiness —  
Artisanat —  
Industrie —  
Incubation —  
Conseil —  
Agora —  
Production —  
Diffusion —  
Formations —  
Networking —  
Téléchargements —

— Qualité Totale  
— Organisation  
— Stratégie  
— Finances  
— Marketing  
— Etudes  
— RH  
— Design  
— Communication



*Nous pour VOUS*

*Vous coacher à être l'acteur  
principal au centre  
de la Concrétisation de votre  
projet que vous maitriserez.*

Rue 15.687, Trame d'accueil, Ouaga 2000  
Tel. +226 70 30 88 89 / +226 25 46 09 56  
11 BP. 8 CMS Ouagadougou 11 - Burkina Faso

Sponsor

# Editorial

Le Burkina Faso, à l'image de certains pays de la sous région regorge d'énormes potentialités agro-sylvo-pastorales, hydriques et minières à mesure de développer l'auto employabilité des jeunes. Malheureusement, l'un des obstacles majeurs au décollage économique du pays reste le chômage des jeunes. Dans cette frange, on dénombre un nombre important de ceux restés en marge du système éducatif et surtout, de ceux sortis des grandes écoles et des universités qui, après avoir effectué en moyenne cinq (05) ans d'études, plusieurs milliers d'entre eux n'ont d'autres choix que de rejoindre le contingent des chômeurs après plusieurs années d'attentes. Les plus chanceux acceptent en fin de compte, un emploi ne correspondant pas à leur profil d'où le plus souvent, leurs capacités intellectuelles sont inexploitées. Aujourd'hui, plus que jamais, l'un des sujets les plus préoccupants pour le Gouvernement et les familles demeure la création d'emplois pour ou par des jeunes, afin d'éviter un énorme gaspillage, non seulement d'intelligences mais aussi bien d'investissements.



Pour contribuer à la lutte contre le chômage des Jeunes, nous avons choisi un canal «**IMMERSION ENTREPRISE**» pour impacter le changement chez des jeunes qui ont en eux le germe entrepreneurial. C'est un bimestriel d'information sur l'entrepreneuriat qui traitera des sujets scientifiques avec des cas pratiques qui permettront à chaque lecteur de découvrir et de comprendre *Comment c'est fait ? Comment ça marche ? Comment ça fonctionne ?* ; des domaines de **l'Entreprise, de l'Agro-pastoralisme et des Innovations**.

La version numérique est une plateforme de **téléchargement libre** qui développe des thèmes scientifiques aussi divers que variés pour favoriser l'éclosion d'esprit d'entreprise et la création des richesses chez les jeunes.

Parmi les grandes rubriques nous développerons entre autres :

- Les bonnes pratiques de productions végétales ;
- Les bonnes pratiques de productions animales ;
- Les bonnes pratiques dans la gestion des entreprises ;
- Enfin, mettre sous les projecteurs les innovations, les inventions des jeunes africains.

Cette plateforme se veut un Hub de connexion, d'échanges, de partages d'expériences avec les praticiens et d'informations pour le développement des pans de l'économie du pays restés vierges et plus ou moins méconnus et à mesure de booster l'auto employabilité des jeunes.

Ainsi, donc, je peux affirmer aisément que :

*« Sans initiative il n'y aura pas de créativité, sans créativité, il n'y aura pas de richesse et sans richesse, il n'y aura pas de développement ».*

**OUEDRAOGO Pouwendin Julien**  
**Fondateur**

## Immersion

N°4659/2015/CAO/TGIO/PF  
11 BP. 8 CMS Ouagadougou 11  
Tel. +226 25 46 09 56  
Tel. +226 70 30 88 89  
E-mail : interfacedev@gmail.com

**Directeur de publication**  
OUEDRAOGO P. Julien  
**Mise en page et publication**  
Interface Conseils &  
Développement

**Siège social**  
www.immersion-entreprise.com  
Rue 15.687 - Ouaga 2000

## Entreprendre. En bref...

Entreprendre n'est pas une simple succession d'opérations juridiques et de gestion. Entreprendre consiste en premier lieu à repérer des opportunités de développement, puis à prendre les risques nécessaires pour créer une activité nouvelle correspondante ou dynamiser une activité existante.

La logique entrepreneuriale implique donc une capacité à anticiper, à se projeter et à innover. Elle suppose également la mise en œuvre d'un projet entrepreneurial cohérent articulant contraintes, compétences et ressources. Elle est fondée sur la prise de risques.

Annnonce

*"Optimisez votre budget de communication en associant votre image à ce Journal et gagner plus de visibilité".*

**IMMERSION ENTREPRISE c'est :**

+ de 20 000 000 de contacts potentiels ;

+ de 1 000 000 contacts professionnels.

**Cibles : entrepreneurs et potentiels entrepreneurs d'Afrique et le reste du Monde**

**www.immersion-entreprise.com - Moving Opportunities - Ouagadougou - Burkina Faso**

**Insertion publicitaire +226 70 30 88 89 - interfacedev@gmail.com**

### Qu'est-ce qu'un entrepreneur?

Un entrepreneur doit être un mélange de différents talents. Il faut connaître son métier et être un bon vendeur, c'est-à-dire convaincre ses clients, mais aussi les banquiers ou les employés que l'on cherche à recruter. Le facteur essentiel pour réussir, c'est de savoir s'entourer. Mais, pour une petite entreprise, ce n'est pas toujours évident. Etre entrepreneur, c'est donc aussi avoir l'esprit de persévérance. **Bill Gates.**

L'entrepreneur n'est pas un simple créateur, ou repreneur d'entreprise, comme on le dit souvent. C'est le moteur de l'évolution économique. L'entrepreneur est quelqu'un qui apporte une

innovation, c'est-à-dire une nouvelle combinaison des moyens de production. C'est un concept qui englobe cinq cas :

- 1 - Fabrication d'un bien nouveau ;
- 2 - Introduction d'une méthode de production nouvelle ;
- 3 - Ouverture d'un débouché nouveau ;
- 4 - Conquête d'une source nouvelle de matières ;
- 5 - Réalisation d'une nouvelle organisation

Schumpeter.

L'entrepreneur est principalement responsable de l'organisation, de la coordination et de l'optimisation des facteurs de production. En clair, l'entrepreneur est un rassembleur d'hommes qui catalyse les énergies. **Jean Baptiste Say.**

Publicité

**Interface**  
Conseils & Développement

**Conseil en Management Intégré, en Organisation et en Stratégie.**

*Nous pour VOUS*

**Vous accompagner dans le cadrage de votre projet**

Agrobusiness — Qualité Totale  
Artisanat — Organisation  
Industrie — Stratégie  
Incubation — Finances  
Conseil — Marketing  
Agora — Etudes  
Production — RH  
Diffusion — Design  
Formations — Communication  
Networking —  
Téléchargements —

Rue 15.687, Trame d'accueil, Ouaga 2000  
Tel. +226 70 30 88 89 / +226 25 46 09 56  
11 BP. 8 CMS Ouagadougou 11 - Burkina Faso

## A – Notion d'entrepreneuriat

Elle est assez facile à cerner ; il s'agit de l'engagement d'une personne dans le cadre d'un projet d'entreprise donc d'une dynamique d'action s'inscrivant avant tout dans une logique de recherche d'indépendance. L'entrepreneuriat consiste donc à lancer un projet, à mobiliser, à organiser les ressources nécessaires et à assumer tant les risques que les bénéfices.

### Quel profil type pour un entrepreneur ?

Cf. Article #Entreprise N°00 -Le profil d'un entrepreneur.

Tous les entrepreneurs ont un trait commun :

- Ils ont une ouverture d'esprit ;
- Ils sont dynamiques ;
- Ils sont curieux et fascinés de ce qu'ils font ;
- Ils ont le sens d'observation et d'identification de niche de marché ;
- Ils connaissent bien les produits



- Ils ont la soif de comprendre ;
- Ils recherchent l'indépendance ;
- Ils peuvent être diplômés ou non ;
- Ils sont particulièrement impliqués et travailleurs
- Ils sont tenaces, cherchent à convaincre et ont le sens de l'initiative ;
- Ils savent très bien s'entourer de gens compétents pour les domaines ou ils ne le sont pas.

Il est certain que la réussite de toute affaire dépendra beaucoup du déterminisme de l'entrepreneur ainsi que de ses compétences. Tout entrepreneur doit

être un battant volontaire et tenace. Ses qualités ne doivent toutefois pas se transformer en défauts et il est nécessaire qu'il sache également s'autocritiquer.

Il doit également savoir s'adapter aux évolutions de l'environnement et être très réactif par rapport à ce même environnement. C'est une personne qui sait tirer les leçons de ses échecs et même en tirer profit. Dans tous les cas de figure, il ne conçoit pas une vie monotone et il sait rebondir.

**L'esprit d'entreprendre consiste non seulement en la capacité d'une personne à avoir des idées nouvelles et à prendre des risques pour les mettre en œuvre mais également en la capacité à manager et à mener à bien un projet.**

Réussir représente aujourd'hui un enjeu difficile. Si la création d'entreprise est assez aisée, l'exacerbation de la concurrence et les exigences macro et micro environnementales rendent plus difficile l'accession à la réussite et au profit.

En clair, se lancer dans une dynamique de création d'entreprise suppose d'avoir un certain bagage et une expérience professionnelle réelle.

Plusieurs possibilités permettent aux Jeunes de se lancer dans l'entrepreneuriat et cela en fonction des opportunités ouvertes. On peut se lancer dans l'entrepreneuriat par :

- La Création : il s'agit de créer une activité indépendante et nouvelle ;
- La Reprise : il s'agit le rachat d'une entreprise existante pour la développer ;
- La Franchise : il s'agit d'entrer dans une activité déjà existante. (Mc Do,...) ;
- L'Essaimage : le créateur est salarié d'une grande entreprise qui l'aide à créer une entreprise indépendante.

## B – Le processus entrepreneurial.

Diverses opportunités s'offrent aux Jeunes de se lancer dans l'environnement des affaires par les créations de leurs propres entreprises.

Ils sont nombreux à s'y lancer mais, ne parviendront à leurs finalités que seuls ceux pour qui il y a une adéquation entre la personne et l'idée. Ces personnes dégagent des idées claires et concrètes sur les raisons qui les incitent à investir dans le créneau envisagé et arrêté un projet bien précis.

### 1 – L'idée de création d'entreprise.

Pour créer une entreprise, il faut, bien entendu, avoir une idée ; il faut ensuite vérifier qu'elle soit réalisable et la transformer ensuite en projet. Que cette idée provienne de l'expérience professionnelle du créateur, de ses talents créatifs ou bien d'une opportunité spécifique, celle-ci prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit.



En principe, plus l'idée est nouvelle, plus il faudra s'interroger sur les réels besoins de la clientèle. Plus elle est banale, plus il conviendra de s'interroger sur

sa réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché.

Les idées naissent en s'inspirant des possibilités qu'offre l'environnement. Vous pouvez les trouver partout : dans votre lieu de travail, dans la vie quotidienne où en observant la vie économique et même en observant ce que les autres font autour de vous. L'innovation pure est possible, mais il est aussi possible de faire ce que font déjà d'autres personnes en apportant un plus qui vous différencie en termes de qualité de vos prestations.

Ensuite, il vous faudra valider votre idée, vous assurer de sa valeur économique et la transformer ainsi en projet.

A ce niveau, il faut toujours se poser les bonnes questions : Quel est le « plus » mon produit ou service par rapport aux produits existants ? En quoi je me différencie de ce qui existe déjà ?

Les bonnes questions vous permettront de cadrer ou de recadrer mieux votre idée.

Après la validation de l'idée sur la base de vos convictions personnelles, vous aurez ensuite à préparer une étude commerciale, à constituer le plan financier et à analyser les aspects juridiques. Ces données fourniront des éléments essentiels à la rédaction de votre plan d'affaire. Des spécialistes dans le domaine peuvent vous accompagner dans la réalisation de vos projets.

**Publicité**

**Interface** Conseils & Développement  
**Conseil en Management Intégré, en Organisation et en Stratégie.**

Agrobusiness — Qualité Totale  
Artisanat — Organisation  
Industrie — Stratégie  
Incubation — Finances  
Conseil — Marketing  
Agora — Etudes  
Production — RH  
Diffusion — Design  
Formations — Communication  
Networking —  
Téléchargements —

**Nous pour VOUS**

**Vous impliquer, Réaliser avec Vous, les études de faisabilité Techniques, économiques et financières de vos projets.**

Rue 15.687, Trame d'accueil, Ouaga 2000  
Tel. +226 70 30 88 89 / +226 25 46 09 56  
11 BP. 8 CMS Ouagadougou 11 - Burkina Faso

**P**our faire valider votre idée auprès de ceux qui peuvent vous aider (connaissances, famille, cabinet conseil, institutions de crédit...), il faut :

- Définir l'idée avec précision ;
- Rechercher les informations relatives au marché ;
- Analyser les contraintes liées au projet : celles-ci seront liées au produit (bien ou service), au marché, aux moyens disponibles.

Parallèlement, il est important d'évaluer avec réalisme les objectifs personnels, les motivations, les compétences, les ressources et les contraintes personnelles. On peut ainsi vérifier l'adéquation entre le projet et le porteur de projet afin de mettre toutes les chances de son côté.

Pour mener à bien la phase d'étude du projet il faut :

#### **Penser en termes de marché :**

- Rechercher toutes les informations nécessaires : recherches documentaires, observation de la concurrence, enquête auprès de la clientèle potentielle...
- Ajuster le projet par rapport aux contraintes du marché : que veut-on fournir et à qui ?
- Quelle est l'attente du client ? Qui sont les concurrents ? Quels sont les bons moments pour vendre ? Où implanter l'entreprise ? Quel sera donc le chiffre d'affaires prévisionnel ?...
- Définir la stratégie, après avoir analysé l'offre de la concurrence et la demande. Cela vous permettra de construire l'offre de votre entreprise et ensuite de choisir vos actions commerciales. Celles-ci ont naturellement un coût qu'il convient d'évaluer de manière à le prendre en considération dans les comptes prévisionnels.

#### **Procéder à l'étude financière.**

Elle consiste à traduire en termes financiers tous les éléments de coûts et de recettes prévisionnels déjà réunis et à vérifier ainsi la viabilité du projet. Il faudra faire apparaître les éléments de la structure financière (capital, emprunts) qui rendent le démarrage possible.

## **2 – L'adéquation entre l'idée et la personne**

Il s'agit ici de vérifier le réalisme et la faisabilité de votre projet au regard de vos motivations, de votre personnalité, de vos objectifs personnels et professionnels et de votre cursus de formation à défaut d'une formation de base spécifique.

Faut-il modifier le projet ? Le différer ? Se former pour acquérir certaines compétences indispensables dans le domaine précis ? En bref, peser le pour et le contre n'est pas facile car le créateur doit finalement s'interroger aussi bien sur sa vie personnelle que professionnelle.



## **3 – L'étude de marché.**

L'étude de marché est une étape indispensable dans tout projet de création d'entreprise. Il est en effet nécessaire d'affiner l'idée de départ et de vérifier qu'elle corresponde à une véritable opportunité du marché.

Les objectifs d'une étude de marché sont les suivants :

- Définir un positionnement pour se démarquer de la concurrence ;
- Définir la stratégie et la politique commerciale de l'entreprise ;
- Réaliser des prévisions d'activités ;
- Faire une estimation des moyens matériels, financiers et humains nécessaires au démarrage de l'activité.

Cela se fait par étapes.

Les étapes à suivre dans la réalisation d'une étude de marché.

### 1. L'analyse du marché et de son environnement.

- La demande globale du marché en termes de volumes et de valeurs ;
- La segmentation du marché par type de produits et type de clientèle ;
- L'organisation de la distribution ;
- Les évolutions du marché au cours des dernières années et les perspectives à court et moyen terme ;
- Le choix du lieu d'implantation...



### 2. L'analyse de l'offre.

- Les acteurs présents sur le marché : nombre, identification, localisation, dimension, antériorité, performances, notoriété, forces et faiblesses, analyse des composantes de leur positionnement (produits/services, prix, cibles de clientèle, organisation de la distribution, communication) ;
- L'évolution de l'offre : comment a-t-elle évolué au cours des dernières années (création, disparition d'entreprises, évolution de leur activité), quelles

sont les évolutions possibles ?

### 3. L'analyse de la demande.

Quelles sont les attentes des clients sur le marché ?  
Quel segment du marché que l'on veut cibler ?

- **Approche quantitative.** Il s'agit ici de chiffrer en valeur et en volume la demande. La démarche quantitative, parfois appelée sondage, respecte les exigences statistiques et la représentativité de la population étudiée. Les lois statistiques sur lesquelles repose l'approche quantitative conduisent à des tailles d'échantillons importantes, variant entre 200 et 2000 personnes. Le choix des échantillons est très strictement défini à travers diverses méthodes d'échantillonnage plus ou moins aléatoires et plus ou moins empiriques ; la taille de l'échantillon est calculée au mieux pour répondre à une question donnée.



**Interface** Conseil en Management Intégré, en Organisation et en Stratégie.  
*Conseils & Développement*

Agrobusiness — Qualité Totale  
Artisanat — Organisation  
Industrie — Stratégie  
Incubation — Finances  
Conseil — Marketing  
Agora — Etudes  
Production — RH  
Diffusion — Design  
Formations — Communication  
Networking —  
Téléchargements —

**Rester à vos côtés pour mieux vous conseiller, Vous ouvrir dans notre incubateur.**

Rue 15.687, Trame d'accueil, Ouaga 2000  
Tel. +226 70 30 88 89 / +226 25 46 09 56  
11 BP. 8 CMS Ouagadougou 11 - Burkina Faso

- **Approche qualitative** : cette démarche consiste à connaître les attentes de la clientèle par rapport aux produits, aux services complémentaires, mesurer la satisfaction vis-à-vis de ses comportements d'achats, observer sa fidélité à ses fournisseurs. Les trois grands types d'études qualitatives :

1. Les entretiens face à face : interviews de clients et autres acteurs. Souvent, une dizaine d'entretiens en profondeur d'une ou deux heures sont menés ;
2. Les entretiens de groupes de consommateurs. Le but est ici de tester un produit, un nouveau concept, de recueillir les perceptions d'un service... ;

Les entretiens de groupes de créativité. Ces

entretiens servent à faire émerger de nouvelles idées ou tendances.

La démarche qualitative se caractérise donc par sa nature exploratoire. Elle est utilisée pour l'étude d'un domaine inconnu (marché, produit, consommateur, environnement...) et permet de dégrossir un problème en identifiant et en recensant ses différents composants. Elle se fonde sur l'interrogation d'individus, l'analyse de leur discours et de leur comportement.

#### **Qui réalise les études de marché ?**

Si le porteur de projet connaît bien son secteur, il pourra réaliser lui-même son étude de marché. Cependant, pour des projets mettant en jeu des investissements élevés, mieux vaudra s'appuyer sur des cabinets spécialisés. Ils pourront réaliser une enquête sur mesure, ce qui a évidemment un coût.

Annonce

*“Optimisez votre budget de communication en associant votre image à ce Journal et gagner plus de visibilité”.*

**IMMERSION ENTREPRISE c'est :**

- + de 20 000 000 de contacts potentiels ;
- + de 1 000 000 contacts professionnels.

**Cibles : entrepreneurs et potentiels entrepreneurs d'Afrique et le reste du Monde**

**www.immersion-entreprise.com - Moving Opportunities - Ouagadougou - Burkina Faso**

**Insertion publicitaire +226 70 30 88 89 - interfacedev@gmail.com**

#### **4 - Le choix d'une structure juridique.**

Cette phase de choix de la personnalité juridique de l'entreprise est une étape cruciale.

Faut-il créer une entreprise individuelle ?, une Société à Responsabilité Limitée (SARL en individuelle ou en groupement) ?, une Société Anonyme (S.A) avec un Conseil d'Administration ou sous la direction d'un Administrateur Général?, une société en nom collectifs (SNC)?, une société coopérative ?, un GIE ?...

Le choix de la structure juridique se dégagera après avoir procédé à une étude commerciale et financière sérieuse. Ce choix tiendra compte en particulier des éléments suivants :

- La nature de l'activité (commerciale, industrielle, artisanale ... ) ;

- La volonté de s'associer ;
- Le régime social de l'entrepreneur ;
- Les aspects patrimoniaux ;
- L'importance des moyens financiers nécessaires ;
- Les perspectives d'avenir de l'entreprise ;
- La crédibilité recherchée vis-à-vis des partenaires (banquiers, clients, fournisseurs).

Tous ces éléments vous permettront de constituer votre plan d'affaire (business plan). Celui-ci exprimera clairement dans un seul document tous les éléments déjà réunis et qui vérifient la viabilité du projet. Il faudra y faire apparaître, notamment, les décisions stratégiques, les moyens nécessaires, les besoins financiers qui en résultent et les possibilités de ressources correspondantes.



